# 2025年实习报告(汇总四篇)

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2025-10-06

*实习报告一能更好地接触社会、实践自己的专业技能，寻找发展的机会，许多大学生都认为兼职是大学生的第二个“课堂”，通过兼职可以学到许多宝贵的东西。“存在就是合理”，职业没有高低之分，无论什么职业都有其可取与不可取之处，就看自己的需求。不少大学生...*

**实习报告一**

能更好地接触社会、实践自己的专业技能，寻找发展的机会，许多大学生都认为兼职是大学生的第二个“课堂”，通过兼职可以学到许多宝贵的东西。“存在就是合理”，职业没有高低之分，无论什么职业都有其可取与不可取之处，就看自己的需求。不少大学生觉得只要是能够赚钱的工作，就可以去试一试，品牌代理，促销等以前不会是大学生从事的工作，现在都成为了大学生们可以接受的工作。

：该公司主营茶品，并且兼售烟酒，未来我国茶产业的增长潜力巨大。因为国内外市场需求稳定增长。茶是世界三大饮料之一，而中国是世界茶产量第一大国、茶出口第二大国。从国内来看，喝茶已成为多数中国人的一种生活习惯，茶已成为社会生活中不可缺少的健康饮品和精神饮品，而且，随着人们健康消费观念的普及，茶正在被越来越多的人接受、喜爱和追求。从国际需求来看，中国茶出口一直保持稳定增长态势。另外中国茶产业已得到当地政府的大力支持与扶持，也得到投资者的关注，茶产业开始走向规模化、现代化、正规化，未来增长潜力很大。浙江、江苏、福建等产茶地区已经把茶产业作为重要的扶持产业，茶产业基地蓬勃兴起。制造茶的工艺技术开始从手工化向机械化、自动化、现代化过渡，制造企业也加强了茶品牌的建设。

我们分两个班倒一替一天倒，早班八点--晚六点，晚班十点--晚八点，我在首山分部主要负责销售，从点滴小事做起熟记产品报价对每一种茶叶的功效都能熟知。刚开始工作的艰辛与不易是不能言喻，对烟酒茶一窍不懂的我，开始像模像样的对客人进行介绍，摆在我面前的第一个问题就是张不开嘴不知怎么跟客人攀谈，但是强大的内动力推动着我，我想真诚的笑容也许是打动客人最好的方法，第二个问题就是‘站不住’，每天回家腿都疼、在柜台前也要将重心不断的更换觉得腿好像粗了，不过认为一切都是值得的。并且我现在也深知挣钱打工的不易，以后花父母的没一分钱都应该仔细，把钱花在刀刃上。

：我在售茶的同时也学会了一些选购茶叶的常识，茶叶的选购不是易事，要想得到好茶叶，需要掌握大量的知识，如各类茶叶的等级标准，价格与行情，以及茶叶的审评、检验方法等。茶叶的好坏，主要从色、香、味、形四个方面鉴别，但是对于普通饮茶之人，购买茶叶时，一般只能观看干茶的外形和色泽，闻干香，使得判断茶叶的品质更加不易。这里粗略介绍一下鉴别干茶的方法。干茶的外形，主要从五个方面来看，即嫩度、条索、色泽、整碎和净度。

另外，没有人选择反对大学生兼职、打暑期工或实习，大家都认为只要不影响学习能够积攒经验可以为以后的工作打基础。对于当代大学生来说，应当刻苦学习专业知识，不断提高综合素质和运用知识的技能。从大学生活的开始到走进社会的大圈子中，就只有短短的几年时间，谁不想在将来的社会中能有一席之地呢？所以大家认为大学生必须投身校园内外的各类实践活动，有助于锻炼品质，提高能力。可见其对大学生综合素质的提高有不可抵触的重要性。不能否认有过打工经历的同学，看起来要比其它同学更成熟、社会适应力更强，但对于学生，社会适应力只是一方面的衡量指标，大学期间主要的任务是学业结构的搭建，即知识结构、专业结构的搭建。

：作为一个大学生有别于中学生就在于他更重视培养学生的实践能力，尤其在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。寒假社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的作为一个大学生有别于中学生就在于他更重视培养学生的实践能力，尤其在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。寒假社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的重要手段。它有助于当代大学生接触社会，了解社会；同时实践也是大学生学习知识，锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社区，回报社会的一种良好形式。

所以为了同一个目标，同一种信念，我们加入了寒假社会实践活动。

通过这次社会实践，我提高了社会适应能力和运用知识解决实际问题的能力，增强了社会责任感和使命感，也扩大了视野，对自己有了清醒的定位，不仅发现了自己知识结构中欠缺的一面，也感受到了现实和理想的差距，这对我们的学习、生活和工作都有很大的启发。

我以“善用专业知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富暑假生活”为宗旨，利用假期参加这次有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。这次的社会实践收获不少。在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的实践工作让我认识很多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习的。以前实践的机会不多，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍

。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

在社会实践中以及以后的工作中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。就像刚开始时我到饭店那样有一点胆怯，但后来是自信给了我勇气。有自信使你更有活力更有精神。

在社会中要克服自己胆怯的心态。自己觉得困难挺多的、缺乏社会经验等种种原因往往使自己觉得自己很渺小，自己懦弱就这样表露出来。所以应该尝试着克服自己内心的恐惧。如有人所说的“在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。”其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。

在实践中，我也深刻地了解到，自己还有许多不足之处，在许多方面还不能做到全面、细致，以致于在实践中出现了许多错误，经过这次实践以后，我将认真做好总结，在以后的学习和生活中，时刻提醒自己，不再出现类似的问题。这次暑期社会实践，使我的综合素质得到了提高，思想更加成熟，希望以后还有这样的机会，让我得到更好、更全面的锻炼。

在今后的学习生活中，我将摆正心态，正确定位，发奋学习，努力提高自身的综合素质，适应时代对我们的要求，做一个对社会、对人民有用的人。这次社会实践活动的时间虽短，但它留给我们的启迪却是深刻而长远的。我通过积极参加社会实践活动，认识了社会，明确了自己的历史使命，激发了自己的学习热情，真正达到了受教育，长才干，作贡献的目的。

**实习报告二**

一、实习目的

尝试经商的滋味，增加自己的阅历，因本人是文科生，需要有更多的体验，更多的经历，暑假实习报告怎么写。毕竟身在学校，接触社会的机会很少，趁着寒假有这样一个节日，好好大干一场。

二、实习时间

20xx-7-18—20xx年8月20日

三、实习地点

亿鑫超市

四、实习单位和部门

私人 永和饭店

五、实习内容

炎炎烈日当头，正是因为有这样的环境，正激起了我要在暑假参加社会实践的决心。我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的又手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

由于家庭经济的原因，我不能像大多数同学一样，暑假可以好好在家玩玩、休息休息。我必须为我下学期的生活费考虑。我从高中毕业那年的暑假开始就在超市里打工了。由于我的表现还不错，老板比较喜欢我，所以这个暑假答应我在他的超市打工是理所当然的了。还没有放假，我就打电话到超市了，问老板是否愿意让我在他们超市工作，老板满口答应，非常希望我来工作。我当然非常高兴啦！

闲话少叙，言归正传。那年我还没有到超市上班之前，我有一个长辈就跟我说：上班要多做事，少说话！话虽简单，但真正做起来就不简单了。俗话说：做坏人简单，做好人难啊！只要做一件坏事，在别人的眼里，这个人就是坏人！要想在别人眼里改变形象的话，就要做无数的好事，但还不一定能改变。

要在众多同事、干部眼里一开始就流下一个好的映像可不是一件简单的事情啊！于是，我制定了以下几大要点：

一。我决不破坏超市的规矩。俗话说：国有国法，家有家规。自然，作为一个单位也有相应的规定了。我们超市制定了很多的规定，比如：不可以串岗、不可以闲谈、不可以把手机带在身上等等。所谓不可以串岗，就是不可以擅自离开自己的岗位。我们每个理货员都有自己的岗位——分属各个货架。比如，我是百货这边的，就不能随便跑到食品那边去，食品上的人就不能随便走到我们百货这边。食品那边比较大，还分三个部分：饮料和冷柜、饼干类、休闲食品。为什么不可以随便串岗呢？其实是这样的：我们乡下，顾客不像大城市的市民素质高，经常会有顾客偷东西的。如果我们随便离开自己的岗位，那么这边的货架就没有人看着，东西就很容易少掉！同样，“不可以闲谈”也类似这个原因，如国际歌理货员没事做的时候都在一起闲谈，那么就没人看着货物了，东西少了又是损失！还有，“不可以把手机带在身上”，这个规定看似严格，其实是有其中的原因的。以前超市的同事们上班互相发短信息，不认真上班，没人看着货物。所以，后来经理就规定了：不可以把手机带在身上！可以把手机带来上班，但要放在办公室。对于这个规定，大家还是很理解的，毕竟上班要有上班的.样子的，超市的营收和自己的收入有很大的联系的，实习报告《暑假实习报告怎么写》。当然，还有很多的规定，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。我认为，这些是最基本的，当然要遵守了。

二。不管是谁，随喊随到。在超市做理货员，有时还是很忙的。特别是星期一、星期二、星期三，这三天是结帐的日子，很多的供货商都在这几天送货，然后顺便结帐。有时候，一连几家供货商送货来，这时候就忙了，有很多货物卸在收货处。仅有几个人在收货处是忙不过来的。既要验货又要把货装走。于是，他们就需要人来帮忙了。我是刚来的，当然不能呆在一边看了，为了表现好一点，我都是很主动地跑过去，把各个柜台的货物分开，并分别送到各个货架附近，再卸下来。如果是一般的货物倒是没什么，但有时候有的商家送的是饮料、酱油、食用油之类的货物就很重了。一箱都是好几瓶！很重的！我们超市进货都是几百箱饮料、几十箱油的，每卸一次都特别累！有时，睡觉到了早上，手膀都疼，还全身没劲！没办法，谁让我是新来的呢？所以，不管有多累的活，我都会很积极很主动地去帮忙。于是乎，我在同事眼里我是个积极的，在干部面前我也给他们留下了好的映像！

三。如果没有货要上的话要找点事情做。所谓“上货”，是我们常说的话，说通俗点，就是“补货”。货架上的货物被顾客买走了，货架不就空了吗？还卖不卖东西了？这不行，得从仓库把同样的产品拿来补到原来的位子上去。如果超市的顾客很多的话，不能只顾着补货，要看着点的。当然，不是每时每刻都有货上的。有时，货架上的货物都补齐了，不就是没有事做了吗？就站在一个地方看着货架发呆，还是来回来回闲逛？当然不是了！如果没有什么顾客，也没有货要补，在过道里走来走去，被经理看到是不怎么好的，感觉上我没事做，在混时间！毕竟是私企老板，不会养一些闲人的。老板雇佣你，是要你为他创造财富的，不是养你的。所以，我应该找些事情做一下：抹货架。货架一段时间不抹后，就会有一些灰尘，顾客看到有灰尘的产品，感觉上就像这件产品时间长了、旧的，自然就不会买了。这样不但给顾客流下了个坏映像，而且货物就卖不出去了。谁也不希望我们的东西卖不出去的。其实，抹货架还有个好处：可以坐下来！这个很好，在超市是不可以坐下的，谁能连续站那么长时间啊？所以，在没有什么顾客而且没有货补时，可以抹货架。正是有了以上几点要领，我在超市表现还是相当好的。

在超市里打工我还学到了很多的东西。现在，我们镇上的超市越开越多，大家为了吸引更多的顾客，自然价格战就打起来了。有时候，还能看到有别的超市的员工到我们这里来看价格。我们有时候也被经理安排到别的超市去看价格。对于做“间谍”，我还总结了一个经验：要装作是买东西的顾客，而且一定要像！一般超市是不会对真正的顾客有疑心的。最重要的是：不能用笔抄价格！有的超市的员工就在我们这里用笔抄价格！自然，被我们经理请到办公室喝茶是少不了的。

话说回来，商家的恶性竞争对消费者来说是绝对有好处的，但是作为经营者，我们是不愿意看到的！价格低了，利润自然就少了，我们的工资、奖金可都是与这个利润有着直接联系的啊！

总的来说，在超市里打工是绝对有收获的。我提前进入了社会，提前了解了社会，对这个社会提前有了认识，我以后在社会上就能少走点弯路。更何况我暑假两个月还拿了一千多的薪水呢？虽然这一千块不算多少，但是算上学到的东西是不是很值呢？总比天天在家看电视、上网好吧？

那么，我的社会实践活动就从我的找工作拉开了序幕。我穿着大头皮鞋，带着我的绿色毡帽，骑着我的二手脚踏车带着希望与渴望，开始了我的找工作的征程。一开始，对自己手工艺 期望很高，没有月薪两千不干。经过艰苦的找寻工作，很多的地方的招聘都要有工作经验的优先，一听说我没有经验就跟我说“这样吧，你回去等消息吧，如果需要的详，我会通知你的”。经过多次面试的失败，我总结了自己失败的原因。主要有两个方面的原因。一个方面是自己眼高手低，自己根本自身素质没有达到一定的水平，五个方面是自己没有给自己一个很好的定位，没有找准自己的位置。

总结了以前的失败的教训，摆正好自己的位置，仅正是社会实践只要有工作，能供饭吃，任何苛作都干。于是我找到了一家餐饮酒楼。老板看我人高马大，身体强壮，就让我来做传菜员。第二天，我便开始了我的暑期社会实践生活。刚开始的时候心理极不平衡。心想来从小到大读了这么多的书，家里花了那么多的钱把我培养长大成人，可现在只能端端盘子，瑞怎么着在学校里也是个学生会干部，多少也有点社会能力，心理学徒有点失落再加上传菜部领班是个小学文化的，还对我指手画脚，确实心理上很不舒服。

但是，人总是要适应自己自下而上的环境，我不想赐开始就干不下去了，不行，我一定要坚持下去。要在自己的式作的环境中让自己的工作做行很轻松，首先行把自己同领导和同事之间的关系搞好。因此我只好暂时避其锋芒。尽快地熟悉自己所在的工作环境。我所工作的地方是一个两层楼的酒楼，酒店大堂在一楼，楼上有包房，厨房在二楼，传菜间也是在厨房所以在传菜间里可以看到厨管理的机会。 厨房是厨师的战场，由其是是生意非常的时候，那种场面真的就跟战场上打战一样，厨师的工具以及厨房的任何摆设和物品（包括调味品和原材料）都是厨师的武器，锅、碗、瓢、盘也为威望工作编奏出一首首生活的乐谱。墩子也叫切配，专六负责原材料的精加工，打盒负责将切好的原材料拿给灶上的师傅，并且做好装盘，菜品的装饰。蒸菜师傅负责使用蒸箱蒸菜，灶上师傅掌勺用来专门负责菜品的烹制，点心间的师傅专门负责面食点心的制作，凉菜间在另一间房里，负责冷菜的制作以及水果的制作，我们传菜间的工人很简单，只要反台上做好的菜将盘子边上多余的菜汁擦干净，需要配上味碟的将味碟配上，有汤的菜配上汤勺，并且注意菜品的出品顺序和出品的速度快慢并且要保持好住处的有效，随时传递好前台以及威望之间的住处所

**实习报告三**

对于我们师范生来说，教学实习工作是我们毕业之际必不可少的一个实践活动，为此我们应该重视我们的实习工作。尤其是在我们所学的专业知识和教学教法方面，我们更应该把我们所学的理论知识灵活的运用到我们的教学实习当中，完善我们的教学实习工作，加强我们师范生的教学能力。

大学生活最后的阶段是实习,很重要,在实习的过程中我学会了很多,体会了教师这一神圣职业的光荣.通过实习,我充实了自己,学会了如何教学,学习了许多未曾有过的东西.经历了这段的实习生活,让我感受到教师职业的重任,体会到教师工作的辛苦.在实习过程中,我对比自己的学生时代,感受着差别,90后学生的能力一代比一代强,信息接收面广.这对老师提出了越来越高的知识要求.实习过程中,我们熟练地掌握了教学技能,不仅如此,我们还学会了如何处理与学生关系的技巧.

实习学校简介:我所实习的学校是我的母校，它坐落在一个开阔的田野间，背面环山，现在由于公路改道，学校大门口就是公路，交通十分便利。

学校现有在职教师146人,其中高级教师15人,中级教师81人,以中青年教师为主,师资力量雄厚,现有36个教学班,在校学生2300余人.

1 、班主任工作:管理班级，组织学生学习，按照学校要求按时召开班会，严格要求学生遵守学校纪律，按时作息，关心学生的日常生活，时刻向指导老师和学校回报工作。

2 、 教学技能实习：教学实习期间我跟随指导老师完成教学，其中对于初三年级那个班，我采取听课的形式，完成了八节课的听课记录；而对于初二年级哪个班来说则采取亲自讲授的形式，共完成了七篇课文的讲授，其中有文言文、诗歌和现代文的教学；批改作业三次，自测一次。

3 、教学研究调查:为更好地了解学生,调动学生学习积极性,组织两次小组谈心会,了解学生的思想动态及学习动态.

(一)教学专业技能总结:

对于初二年级（137班）亲自讲授情况：9月6日,指导老师张老师带着我走进学生的教室,那时心情很复杂,我是从这里毕业的,心里在想我走上讲台会是什么样的感觉呢.张老师将我带到教室,向同学们介绍了我,没想到同学们都很热情,竟然鼓起了热烈的掌声，此时我心情真的好激动。接着,并没有如我所料让我上讲台,而是在简单的几句介绍后我在后排的空位上听课.听完这节课后，指导老师问我有什么感觉，我跟他说了后，他说下一节课开始亲自讲授，叫我好好准备。第二天,我已经在这里认识班上的每个学生以及他们学习情况(通过班主任或班委或直接交流).然后,我开始讲授第一节课，讲的时候指导老师在下面听我讲授，我在上面讲，开始讲的那几分钟感觉有点紧张，但几分钟进入状态后，感觉好像这的进入了老师的角色。不再紧张了，讲解知识也清晰了，说话声音也变得沉稳了。上完这节课后，指导老师给我指出了缺点和错误，给我提出了建议。我跟老师说了我的感受，然后老师也跟我说了他当年实习的感受，此时我才感受到了真正做老师的辛苦了。

对于初三年级（122班）的听课情况：9月6日，在上完（137班）的课后，接着就去听（122班）的课。授课过程中指导教师课堂教学组织严密，条理清晰，重难点突出，课堂气氛活跃，学生积极配合老师的教学。在听课中，我注意指导老师的教态，学习他的教学语言，课堂时间的安排，课堂教学的节奏，用心领会他的教学技能。听课后给了我很好的引导方向，我明白了要真正驾驭课堂我们学习的东西还很多，希望在以后的学习过程中能够弥补。

**实习报告四**

实习的第一天也就是xx年8月31日，上午宋老师给我们具体介绍了这次实习的内容和一些在实习过程中可能出现的注意事项。我们被分成14个小组，每组11个人，实习的内容就是每个小组完成一个1：500比例尺、范围200×200m的地形图一张。

领到器材之后，大家便兴致饱满地开赴实习场地，位置在我们所住的生活区。分头找到d组的十个控制点之后，大家商讨了一下测量的任务分配和方法，很快便在d10点开始了我们控制点高程测量的工作。我们这次四等水准测量采用的方法是双面尺法，我负责的任务是后四站的数据记录、计算与检核工作。因为所用的仪器是自动安平水准仪，粗平之后就可直接读数，简单方便。记录数据的同时便要进行计算，看本站的测量是否有效。比如前后视距差不得超过5m，前后视距累计差不得超过10m。双面尺法的观测顺序是“后—前—前—后”，测得的数据比较多，数据之间的关系一定要清楚。尺子红、黑面有常数差k，两把尺子红面的起点不一样，计算时有固定的公式。其中比较容易混淆的是数据（17）和平均高差的计算，需要加（减）100mm，以消除红面起始点不同造成的影响。10站测完之后我便做了平差计算，环线闭合差为—5．5mm，在四等水准测量的技术要求范围之内。

下午短暂的休息之后，我们便在一起商量着水平角测量（导线网内角）和边长测量的如何操作。因为有11个组员，所以决定分组进行，我被分到测量水平角。为了绘制地形图，必须建立导线网，测定控制点的平面位置信息。我们所要建立的控制网是小区域控制网，水准面可以近似为水平面，可以采用直角坐标系直接在平面上进行坐标的正算和反算。经纬仪对中的操作我们都没有做过，所以一上来大家有点不知所措，都依据自己对课本理论的理解做着尝试，为此花费了不少的时间。

我们先在一个控制点上设站，用测回法观测导线内角一测回。因为没有标杆的问题，我们便用两把水准尺代替，虽然问题解决了但还是比较的麻烦。其中我们遇到一个内角测得的角度和目测的居然也有很大差距，才想到目标点的顺序颠倒了，测得的是外角的度数。在傍晚时候老师过来辅导，教给我们一个简单的对中整平的方法，也说了其他操作的注意点。因为尝试了失败所以更觉得受益匪浅。

第二天（9月10日）早上6点大家便集合了，继续着昨天的测量工作。因为调节经纬仪的同学对昨天老师的讲解有了体会，越来越顺手，我们测量的过程也变得很流畅。我们还用测钎代替水准尺，比之前定点更简单精确了。赶到中午便结束了10个点的测量，最后的角度闭合差为84″，没有超过限值。同时，量边的同学也结束了他们的工作。

下午，我们进行导线网坐标的计算。这个过程比较麻烦，但我们也借此熟悉了一下有关的计算，对那些数据的意义也有了进一步的体会。之后便是控制点的展绘，意外的是居然有8个控制点在内，突然意识到我们所要测得范围原来也不小。晚上赶紧想了想碎部测量的方案，也将是最麻烦的了。

第三天（9月2日），还是早上6点，大家依然很有激情。因为之前没有碎部测量的学习，大家对老师所给的方法都有不同的理解，在经过激烈的争论之后，终于达成一致，不过也花费了不少时间。我们一开始测的是d6点，我负责现场的绘图工作。架好经纬仪，对中整平，量取仪器高i，然后将水准尺立在所定点，使经纬仪中丝读数v和i相等，这样用计算高差的时候简单。我们均使用视距法施测，以d5点为准，盘左顺时针测设各点。负责记录数据的同学记下上、中、下丝的数值和水平度盘、竖直度盘的度数，负责计算的同学计算出水平角和竖直角，用得到测站点至碎部点的距离。我根据水平角和距离画出碎部点的位置。上午的工作进展的很慢，到中午的时候仅仅测完两个控制点的碎部。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn